Role of Institutions of The Bank Quarantee : In Solving The Problem of Financing Small Projects

Alrubaie, Falah.K.Ali
Economics-faculty of Economics-Omar Almukhtar university

01. September 2008

role of institutions of the bank guarantee in solving the problem of financing small projects

Falah.k.ali alrubaie /Economics-faculty of Economics-Omar Almukhtar university

abstract

The problem of the research linked to existence a number of economic , administrative , regulation, production and marketing problems facing small projects in the business environment.

These problems prevent the small projects from access to bank financing, and to pay the banks to classify loans granted to these projects as high-risk loans, these comes despite the benefits of these projects, and the intense need for presence in developing countries.
To solve this problem, it should search for the appropriate formulas and solutions to treatment these problems, particularly those that prevent them from access to bank financing.

The aim of study is definite one of those formulas or solutions, for which the bank guarantee, through explanation and analysis the nature of the role of those institutions, mechanisms and the programs used by to ensure the loans to economically feasibility of small projects, to contribute in improve their chances of access to sources of official financing, by create an Empowerment environment help in alleviate the bias against small projects in the business environment, which place them at a disproportionate competitive position with large projects and make them receive less funding and facing the most difficult conditions

This study emphasizes that the role of those institutions is not confined to the financial side, but also to advance the field of training , research and development, to develop the skills , productivity Capabilities of business owners in the area of administration , management, marketing, finance, assist in the preparation of feasibility studies and technical assistance in the production process,

Finally the Study proposed a number of recommendations to support small projects in the Libyan economy, foremost of which claim to popularization the experience of banking institutions in all Libyan cities and urged the governmental and private banks to enter into partnership with those institutions, and work to improve the investment climate for the opportunity to provide incentives for projects to support small projects and action of trust between banks and small and medium projects through training courses , consulting relevant professional financial aspect of the managers of projects, and the need to utilization from

international experience in the field of bank guarantee to formulate comprehensive strategies to encourage and finance small projects in Libya.

دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة

د.فلاح خلف الربيعي- عضو هيئة التدريس – قسم الاقتصاد كلية الاقتصاد – جامعة عمر المختار

ملخص الدراسة

المشكلة التي تتناولها الدراسة بالبحث، تعود الى وجود عدد من المشكلات الاقتصادية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية التي تواجه المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال، وتمنعها من الوصول الى التمويل المصرفي، أو تدفع المصارف الى تصنيف القروض الممنوحة لها ، كقروض ذات مخاطرة عالية .

يأتي ذلك على الرغم مما تتمتع به تلك المشروعات من مزايا ، وعلى الرغم من الحاجة التنموية الشديدة لوجودها في الدول النامية، ولتصحيح تلك الأوضاع ، ينبغي البحث عن الصيغ الملائمة والحلول الكفيلة بمعالجة تلك المشكلات، و بخاصة تلك التي تمنعها من الوصول الى التمويل المصرفي.

وتهدف الدراسة الى التعريف بواحدة من تلك الصيغ أو الحلول، وهي مؤسسات الكفالة المصرفية،من خلال شرح وتحليل طبيعة ودور تلك المؤسسات،والتعريف بآلياتها وبرامجها المستخدمة لكفالة القروض للمشروعات الصغيرة ذات الجدوى الاقتصادية، وكيف يمكن أن تسهم في تحسين فرص تلك المشروعات، في الوصول إلى مصادر التمويل الرسمي، وفي خلق بيئة أعمال تساعد على التخفيف من وطأة التحيز ، الذي يمارس ضد المشروعات الصغيرة ، ويضعها في موقف تنافسي غير متكافئ مع المشروعات الكبيرة ، ويجعلها تتسلم تمويلاً أقل و تواجه شروطاً أصعب .

وتؤكد على أن دور مؤسسات الكفالة المصرفية لا يقتصر على الجانب التمويلي، بل يمتد الى النهوض بمجال التدريب والبحث والتطوير، وتطوير القابليات الإنتاجية والمهارات لأصحاب المشروعات، في مجالات الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل، لمساعدتهم في إعداد دراسات الجدوى وفي تقديم المساعدات الفنية ذات الصلة بالعملية الإنتاجية .

وفي الختام قدمت الدراسة عددا من المقترحات التي يمكن لإفادة منها في دعم الإستراتيجية الهادفة الى النهوض بدور المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الليبي،و بضمنها مقترح يؤكد على أهمية الإسراع بإنشاء مؤسسة للكفالة المصرفية في ليبيا .

المقدمة

تعد المشروعات الصغيرة العمود الفقري لأي اقتصاد في العالم لدورها الحيوي في رفع معدل النمو الاقتصادي،وخلق فرص العمل وتقليص البطالة، وتخفيض معدلات الفقر.

وتؤكد بيانات المقارنة الدولية الصادرة في العام 2007 على أن الأهمية النسبية للمشروعات الصغيرة تزداد مع زيادة درجة التقدم الاقتصادي، ومن تلك البيانات نلاحظ أن نسبة مساهمة تلك المشروعات في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والدول المرتفعة الدخل قد بلغت حوالي 70% في التشغيل ، أما نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي فتجاوزت 55 %،أما في مجموعة الدول المنخفضة الدخل فأن نسبة مساهمة تلك المشروعات في الناتج المحلي الإجمالي لم تتجاوز 15% وكانت مساهمتها في التشغيل اقل من 30% ،في حين بلغت نسبة مساهمة تلك المشروعات في مجموعة الدول المتوسطة الدخل حوالي 35% في الناتج المحلي الإجمالي 55% في التشغيل.(wbcsd, 2007, 3)

و تؤكد الاتجاهات الجديدة في عملية التنمية، على أهمية دور المشروعات الصغيرة في تحقيق التنمية ، لما تمتلكه تلك المشروعات من مزايا عديدة : في مقدمتها استعمالها للتقنيات المحلية وأساليب الإنتاج الكثيفة العمل،التي تشكل أرضية مناسبة لتدريب وتطوير مهارات العاملين والمنظمين وتنمية المواهب والابتكارات، وقابليتها على تعبئة المدخرات ورؤوس الأموال المحلية ، لتسهم بذلك في زيادة الادخار والاستثمار، كما تتميز بكثافة مدخلاتها المحلية من المواد الخام والنواتج العرضية مما يؤهلها لأن تكون فروعاً ثانوية للصناعات الكبيرة ، كما تسهم في تحقيق هدف التوازن الإقليمي؛ لمرونتها في الانتشار الموقعي والتنقل بين المناطق والأقاليم المختلفة، فضلا عن دورها في تنمية المشروعات الريفية وحماية الصناعات التقليدية،و تزويد سكان الأرياف بالسلع والخدمات غير الزراعية فتسهم بذلك في تحقيق الاستقرار في الدخول الريفية التي تخضع عادة لتقلبات دورات الإنتاج الموسمية. (Green, 2005, 2) .

المشكلة التي تتناولها الدراسة بالبحث : تعود الى وجود عدد المشكلات الاقتصادية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية التي تواجه تلك المشروعات في بيئة الأعمال، وتمنعها من الوصول الى التمويل المصرفي، أو تدفع المصارف الى تصنيف القروض الممنوحة لها كقروض ذات مخاطرة عالية.

يأتي ذلك على الرغم مما تتمتع به تلك المشروعات من أهمية ومميزات في توفير فرص العمل والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وعلى الرغم من الحاجة التنموية الشديدة الى وجودها في الدول النامية .ولتصحيح تلك الأوضاع ، ينبغي البحث عن الصيغ الملائمة والحلول الكفيلة بمعالجة المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة، و بخاصة تلك التي تمنعها من الوصول الى التمويل المصرفي.

وتهدف الدراسة:الى التعريف بمؤسسات الكفالة المصرفية،من خلال شرح وتحليل طبيعة ودور تلك المؤسسات،والتعريف بالآليات والبرامج التي تستخدمها لكفالة قروض للمشروعات الصغيرة ذات الجدوى الاقتصادية، وكيف تسهم في تحسين فرص تلك المشروعات، في الوصول إلى مصادر التمويل الرسمي،وفي خلق بيئة أعمال تساعد على التخفيف من وطأة التحيز،الذي يمارس ضد المشروعات الصغيرة، ويضعها في موقف تنافسي غير متكافئ مع المشروعات الكبيرة ، ويجعلها تتسلم تمويلاً أقل و تواجه شروطاً أصعب.

وتنطلق الدراسة من فرضية مفادها:أن وجود مؤسسة أو برنامج للكفالة المصرفية سيسهم في معالجة المشكلات والمعوقات والتحديات الأساسية المؤثرة سلباً على البيئة التمكينية (Empowerment environment) لنمو المشروعات الصغيرة،وسيزيد من فعالية وكفاءة دورها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

و تشتمل الدراسة على المحاور الآتية :-

أولا :- تعريف المشروعات الصغيرة

ثانيا :- مشكلات المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال

ثالثا/ المشروعات الصغيرة ومشكلة التمويل

رابعا:- المشروعات الصغيرة و برنامج الكفالة المصرفية

خامسا- التجارب الدولية في مؤسسات الكفالة المصرفية

سادسا-الخاتمة والمقترحات.

أولا : **تعريف المشروعات الصغيرة** :-

يختلف تعريف المشروعات الصغيرة بحسب الاختلاف في الظروف الاقتصادية والاجتماعية، واختلاف الغرض من هذا التعريف،وهل هو للأغراض الإحصائية أم للأغراض التمويلية أم لأية أغراض أخرى، لذا تواجه معظم الدول صعوبة في وضع تعريف محدد للمشروعات الصغيرة، التي يختلف تصنيفها باختلاف الدول وقطاعات الأعمال وباختلاف المعايير المستخدمة كمعيار: العمالة ، رأس المال، القيمة المضافة.

و يجمع الباحثون على أن معيار عدد العاملين هو أكثر تلك المعايير دقة في تحديد حجم المشروع لكون هذا المعيار ، لا يتأثر بالتغيرات في المستوى العام للأسعار. وبحسب هذا المعيار ، تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية المشروعات الصغيرة ،على أنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10– 50 عاملاً ، كما يصنف المصرف الدولي المشروعات التي

يعمل فيها بين 10-50 عاملاً على أنها صغيرة، والمشروعات التي يعمل فيها اقل من 10 عمال على أنها متناهية الصغر، أما التي يعمل فيها بين 50 – 100 عامل فيصنفها كمشروعات متوسطة (خضر، 2002 ،4)

أما الدول العربية فتقسم المشروعات إلى صغيرة جداً (Micro) وهي التي تشغل اقل من5 عمال، و صغيرة (Small) وهي التي تشغل 5 – 15 عاملاً ،ومتوسطة (Medium) وهي التي تشغل 16–25 عاملاً، وتضم المشروعات الصغيرة ثلاثة أنواع من الأنشطة هي الأنشطة الزراعية والأنشطة الصناعية،والأنشطة الخدمية وتشمل: المهن الحرة ،خدمات الصيانة والتصليح ، التجارة وغيرها. (الصرايرة ،1996، 6)

ثانيا : **مشكلات المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال** .

المشروعات الصغيرة تتميز بتأثرها الشديد ببيئات الأعمال،التي تشتمل على مستوى النشاط الاقتصادي ودرجة استقرار الاقتصاد الكلي وطبيعة السياسات الاقتصادية والإطار القانوني والتشريعي والتنظيمي ودرجة توفر البنية التحتية. وتقسم المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال إلى:-

1-المشكلات الاقتصادية. تقسم بحسب مصدرها الى مجموعتين، هما:-

(أ) المشكلات الاقتصادية الخارجية .

تشتمل على المشكلات المتعلقة بحالة النشاط الاقتصادي، كالمشكلات التي تظهر في ظروف الركود الاقتصادي وما يترتب عليها من انخفاض في الطلب، وظهور الفائض في الطاقات الإنتاجية. الى جانب تلك المشكلات المتعلقة بالبيئة الاستثمارية غير الملائمة، التي تظهر نتيجة لتحيز السياسات الاقتصادية للمشروعات الكبيرة. ويظهر هذا التحيز من خلال تقديم الحوافز الضريبية، والإعفاءات الجمركية والأراضي المجانية أو الأراضي التي تقدم بأسعار منخفضة، وتقديم القروض بشروط ميسرة للمشروعات الكبيرة وعلى حساب المشروعات الصغيرة ، فضلا عن مشكلة المنافسة مع المنتجات الأجنبية ومشكلة المنافسة بين المشروعات الصغيرة ذاتها، وما يترتب عليها من قيام المشروعات الصغيرة بتخفيض أسعارها وتقليص إيراداتها، وهوامش أرباحها، وقد يصل الأمر إلى ظهور العجز في سيولتها النقدية وتخلفها عن سداد التزاماتها للجهات الدائنة،وهذا الأمر يترك بدوره تأثيرات سلبية على المتعاملين معها سواء أكانوا مصارف أم أفراد أم منشآت كبيرة أم صغيرة .(السلمي،2002، 2-8)

(ب)المشكلات الاقتصادية الداخلية .

هي المشكلات الناتجة عن اختلال الهيكل الداخلي للمشروع الصغير، كالمشكلات الناشئة عن ضعف دراسـات الجدوى، ومشكلة الاستثمارات غير المخططة ، وما ينتج عنها من ظهور الطاقات الإنتاجية العاطلة،وارتفاع عبء المصروفات التشغيلية،ومشكلة استخدام معدات متقادمة ، ومشكلة الضعف في مستوى المهارات و النقص في التدريب، ومشكلة انخفاض نوعية المواد المدخلات الوسيطة، ومشكلة صعوبة الحصول على الخدمات الاستشارية، وصعوبة الاستعانة بالكوادر الهندسية والعناصر الفنية المدربة وعدم وجود مراكز لفحص الجودة والسيطرة النوعية . ويترتب على كل تلك المشكلات، انخفاض إنتاجية المشروع الصغير،أو قيامه بإنتاجه سلع غير مطابقة للمواصفات لا يستطيع تسويقها محليا أو دوليا

2- المشكلات التسويقية. تقسم بحسب مصدرها إلى مجموعتين :-

(أ)-المشكلات التسويقية الداخلية .

تتعلق بصعوبة تسويق المشروع الصغير لإنتاجه محلياً، نتيجة لنقص الكفاءة التسويقية ، أو نقص المعلومات عن السوق ، لعدم اهتمام المشروع الصغير ، بإجراء بحوث التسويق، وإهمال الجانب التسويقي، وعدم اهتمامه بإجراء الدراسات المتعلقة بالتنبؤ بحجم الطلب على منتجات المنشأة ، فضلا عن قيامه بتشغيل أفراد تنقصهم المعرفة والخبرة في مجال التسويق. (برنوطي،2005، 265-269)

(ب)-المشكلات التسويقية الخارجية.

تتعلق بصعوبة تسويق المشروع الصغير لإنتاجه دولياً ، نتيجة لضعف قدراته التنافسية في السوق الدولية ، فضلا عن ضعف قابلياته على منافسة المنتجات المستوردة في السوق المحلية.أما لتفضيل المستهلك المحلي للسلع الأجنبية،أو لعدم توفير الحماية الكافية لمنتجات المشروعات الصغيرة، لتركيز السياسات الحمائية على حماية منتجات المشروعات الكبيرة .

3- المشكلات الإدارية.

تعود إلى مركزية اتخاذ القرار في المشروع الصغير ، فغالبا ما يضطلع شخص واحد بجميع المهام الإداريـة ، مثل :الإدارة العليا ،الإنتاج ، التمويل والتسويق، فضلا عن مشكلة نقص القدرات والمهارات الإدارية ، إذ يسود نمط "المدير المالك" الذي تنقصه الخبرة الإدارية في معظم المشروعات الصغيرة ،فضلا عن انخفاض المستوى التعليمي والتدريبي وعدم وجود تنظيم واضح للمنشأة ، يحدد المسؤوليات والصلاحيات الخاصة بالوظائف، وعدم وجود تخصص وتقسيم عمل،و تنظيم واضح للأقسام داخل المنشأة ،وعدم وجود لوائح أو نظم داخلية تنظم سير العمل داخل المنشأة .

4-مشكلات نقص المعلومات.

تعود الى نقص المعلومات المشروع الصغير عن الشركات وتطورها وطبيعة نشاطها وحجم إنتاجها وقدراتها المالية، فضلا عن نقص معلوماته عن أسواق الموارد ومستلزمات الإنتاج أو السلع التي يتعامل فيها المشروع، الى جانب نقص معلوماته عن المشروعات المنافسة من حيث عددها وطاقاتها الإنتاجية ، ونقص معلوماته عن بعض الأنظمة والقرارات، كقوانين العمل وقوانين الاستثمار وأنظمة التأمينات الاجتماعية. أن نقص تلك المعلومات أو غيابها ، سيؤدي بالمشروع الصغير الى مواجهة مجموعة من المشكلات،التي بإمكانه تفاديها.وقد يترتب على ذلك،عدم قدرة المشروع على مسايرة السوق وتحول العملاء عنه، وقد ينتهي الأمر به الى الخروج من السوق .

5- المشكلات النابعة عن العوامل النفسية.

تعود إلى وجود مجموعة من العوامل، التي تساهم في تكريس حالة الإحباط والفشل، لدى العديد من أصحاب المشروعات الصغيرة ،من أهم هذه العوامل : تخوف بعضهم من تحمل روح مخاطرة البدء بالمشروعات الجديدة ، ومعاناة البعض الأخر من حالة الاغتراب أو ضعف الانتماء لبيئة الإعمال التي يعملون بها ، نتيجة لعدم وجود مؤسسة حكومية أو خاصة ترعاهم أو تعنى بهم .

6- المشكلات التنظيمية.

تعود إلى عدم وجود مجموعة التنظيمات،التي تتولى عادة مهمة رعاية مصالح المشروعات الصغيرة،كالاتحادات أو النقابات المهنية، التي ترعى مصالح كل نشاط من الأنشطة التي تمارسها تلك المشروعات، و تسهم في تعزيز قوته التفاوضية مع الإطراف الخارجية كالمصارف والأسواق المالية وجهات التمويل الأخرى، و تساعد في حل مشاكله مع الجهات الحكومية، أو ترشده إلى أفضل الأساليب الإدارية والمالية والتسويقية، فضلا عن مساعدته في توفير المعلومات، وتوفير الدعم المادي والمالي .

7-مشكلة السياسات الحكومية.

تعود هذه المشكلة إلى تحيز السياسات الاقتصادية بشكل عام، والسياسات المالية والنقدية بشكل خاص للمشروعات الكبيرة،التي تسهم في حصول تلك المشروعات على القروض من المصارف التجارية والمتخصصة والمؤسسات المالية الأخرى بشروط ميسرة هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فأن ما يفرض من ضرائب ورسوم على المشروعات الكبيرة يكون أقل عادة مما يفرض على المشروعات الصغيرة، بسبب شمول الأولى بأنظمة الحوافز والتسهيلات والدعم .

فضلا عن ذلك فأن المشروعات الصغيرة تواجه مشكلة ازدواجية الإجراءات الحكومية، التي تحدث نتيجة، لتعدد الجهات التفتيشية والرقابية الحكومية (الأجهزة الصحية والاقتصادية،والدوائر الضريبية والجمركية، ودوائر المواصفات والمقاييس ودوائر الضمان الاجتماعي) وضعف التنسيق فيما بينها (مركز بغداد للبحوث الاقتصادية ،8،2005) .

وأشارت نتائج الاستبيان الذي أجرته أحدى الدراسات،حول المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في السعودية،الى أن مشكلة تحيز السياسات الاقتصادية،قد جاءت في الترتيب الأول وبنسبة 65% ،تلتها مشكلة التمويل بنسبة 59%، ثم مشكلة التسويق و بنسبة 53%، بينما حصلت مشكلة النقص في المهارات على نسبة 44% والعوامل التنظيمية والإدارية 33% ومشكلة نقص المعلومات 32%، ومشكلة توريد المواد الأولية 31% (الغرفة التجارية الصناعية السعودية ،2005،12-14) .

ثالثاً: المشروعات الصغيرة ومشكلة التمويل .

يشكل التمويل حجر الأساس في قيام ونجاح واستمرار أي مشروع، وتحتاج المشروعات عموما إلى نوعين من التمويل، الأول يتعلق بتمويل اقتناء الأصول الثابتة اللازمة لمباشرة أو توسعة النشاط الإنتاجي، أما الثاني فيختص بتمويل رأس المال التشغيلي . (محمد أحمد ،2005، 270-272)

ونظراً لخصوصية النشاط المالي للمشروعات الصغيرة، والمشاكل والتحديات والمعوقات التي تواجه عملية تمويل هذه المشروعات ،لذا سنناقش تلك الموضوعات بشيء من التفصيل .

1-**خصائص النشاط المالي للمشروعات الصغيرة** .

يتميز النشاط المالي للمشروعات الصغيرة بعدد من الخصائص من أبرزها، ارتفاع تكلفة الإنتاج للمشروعات الصغيرة مقارنة بالمشروعات الكبيرة،و صعوبة امتصاص أثار الصدمات الناجمة عن الأزمات المالية أو الأحداث المفاجئة، فمحدودية الاحتياطات المالية،وصعوبة الحصول على القروض ، تجعل تلك المشروعات تتأثر بشدة بحالات الركود الاقتصادي.كما أن الطابع المعيشي لبعضها، يجعل إيراداتها تذهب لتغطية المتطلبات المعيشية وليس لأغراض الاستثمار، ويقلل بذلك من الاحتياطات المالية التي يمكن توظيفها لاستغلال الفرص التي تتاح في السوق .(برنوطي ،2005، 265-266)

2-**مصادر تمويل المشروعات الصغيرة** .

تقسم إلى مصادر تمويل مباشرة ومصادر التمويل غير مباشرة :-

1-2) مصادر التمويل المباشرة .

تشمل على التمويل الداخلي والتمويل الخارجي :-

(2-1-1)- التمويل الداخلي (الذاتي) .

تشتمل على المصادر الداخلية للتمويل ، كالأرباح المحتجزة والفوائد على الاستثمارات والإيجارات، أو مدخرات صاحب المشروع أو ثروته الخاصة .

(2-1-2)-التمويل الخارجي .

وتشتمل عادة على المصادر الرسمية، والمصادر غير الرسمية

(2-1-2 -1) المصادر الرسمية .

تتركز المصادر الرسمية للتمويل عادة، في الاقتراض من المصارف التجارية، والمصارف المتخصصة، ويتميز هذا النوع من الاقتراض بارتفاع تكلفته، وبشروطه الصعبة، التي من أبرزها :-

أ-لا ترغب المصارف وبخاصة المتحفظة منها، في إقراض المشروعات الصغيرة،لاعتقادها بأن هذه المشروعات غالباً ما تتعثر في السداد، وتصنف هذا النوع من القروض كقروض ذات مخاطرة مرتفعة .

ب-تطبق المصارف على وجه العموم سياسات إقراض متحيزة، تميل نحو تفضيل إقراض المشروعات الكبيرة، لتجربتها الطويلة في هذا النوع من الإقراض، وهي تصنف هذا النوع من القروض كقروض ذات مخاطرة منخفضة، فضلا عن انخفاض تكلفة معاملة الإقراض لهذا النوع من القروض .

ت-أن معظم المشروعات الصغيرة،لا تمتلك الاحتياطات المالية أو الأصول الكافية لمقابلة الضمانات المطلوبة من قبل المصارف التجارية، كمقابل عن القروض.(الحمامي،2005، 25)

(2-1-2 -2))- التمويل غير الرسمي.

في ظل غياب الإطار القانوني والمؤسسي الذي من شأنه تسهيل مهمة المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل الرسمي،و ضعف الفوائض والاحتياطات المالية المتحققة من نشاطها الإنتاجي ن فليس من خيار أخر أمامها غير اللجوء الى الاقتراض من مصادر غير رسمية كالأقارب والأصدقاء. و يتميز هذا النوع من الاقتراض ببساطة إجراءاته وشروطه الميسرة ،إلا أن المقترض غير الرسمي غالبا ما يتدخل في شؤون المشروع عندما يتعرض المشروع إلى الخسارة أو الفشل ، كما انه قد يمارس الضغط لتحويل قرضه الى حصة في رأس المال المشروع عندما ينجح المشروع .

(2-2) مصادر التمويل غير مباشرة . تشمل على :-

(2-2-1)- برامج الكفالة المصرفية Credit Guarantee Schemes .

تتبنى الكثير من الدول والمنظمات الدولية برامج الكفالة المصرفية لضمان تسهيل حصول المشروعات الصغيرة على التمويل،ولمساعدتها في حل المشكلات، التي تنشأ عن : عدم قابليتها على تقديم الضمانات للحصول على القروض، والتكاليف المرتفعة لمعاملة الإقراض والعقبات الأخرى التي تحول دون حصولها على القروض. و يتوقف نجاح تلك البرامج على مدى توفر مجموعة العوامل الخاصة بسلوكيات الإقراض السليم، و مدى تضامن جميع الإطراف المعنية بعملية الاقتراض في تحمل المخاطر ، ومعالجة حالات التعثر في السداد. (Green, 2005, 3-4)

(2-2-2)- توريق الأصول Asset securitization.

تهدف عملية التوريق إلى استبدال مجموعة من الديون غير السائلة بأصول مالية ، قابلة للتداول في سوق الأوراق المالية،وظهر هذا النوع من التمويل، كنتيجة لقيام مجموعة من المؤسسات المالية بتجميع الديون المتجانسة المكفولة بالأصول، لتضعها في صورة دين واحد معزز ائتمانيا ، تتولى مهمة عرضه على الجمهور ، عبر منشأة متخصصة للاكتتاب في شكل أوراق مالية . بهدف تقليل المخاطر، ولضمان تدفق السيولة النقدية للمصارف. وهذه الطريقة يمكن أن تساعد المشروعات الصغيرة في الحصول على القروض، ويتوقف نجاح التوريق على درجة تجانس القروض التي ستخضع لعملية التوريق وحجمها ، فكلما كانت القروض المورقة متجانسة وحجمها كبير كانت درجة نجاح التوريق كبيرة، وبالعكس عندما تكون القروض غير متجانسة وحجمها صغير فأن احتمال نجاح عملية التوريق سيكون اقل. لذا يواجه التوريق صعوبات كثيرة في الدول النامية لعدة أسباب من أهمها،عدم تجانس قروض المشروعات ،والافتقار إلى وجود بنية قانونية متطورة ، وقلة المشروعات الصغيرة وصغر حجم قروضها، وعدم تعامل الأسواق المالية بالديون المورقة. (عبد الخالق ،2004،1)

(3-2-2)- التمويل التأجيري Leasing .

التمويل التأجيري يسمى بعدة تسميات منها الإيجار التمويلي، التمويل بالإيجار، كما أعطيت تعاريف مختلفة لهذه التقنية التمويلية، ركز البعض منها على النواحي القانونية والبعض الآخرعلى النواحي الاقتصادية. وبشكل عام فأن **التمويل التأجيري** ، هو أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي تم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يستلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجاريه محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام و تشغيل هذا الأصل.(عبد العزيز،2001، 80)

وأخذت ظاهرة الاستئجار بالتنامي ، بعد أن أصبح بإمكان المشروعات الصغيرة استئجار أصول معينة لقاء سلسلة من المدفوعات المستقبلية المحددة بفترة زمنية معينة. ولتأجير الأصول عدد من المزايا

والمساوئ، فهو يساعد المشروعات الصغيرة على استخدام الأصل دون الحاجة الى الدفع مسبقا، غير أن تكلفة الاستئجار قد تكون أعلى من تكلفة الاقتراض المباشر،كما أن المزايا الضريبية قد تكون اقل نسبيا، ورغم مزايا التمويل التأجيري إلا أنه يواجه صعوبات فنية وتشريعية في تطبيقه في الدول النامية،فمعظم هذه الدول لم تضع الإطار التشريعي الملائم الذي يعالج القضايا المتعلقة بعقود إيجار الأصول، كما تعاني من عدم وضوح المعايير المحاسبية المتعلقة بموضوع أيجار الأصول ولا تقدم الحوافز الضريبية التي تشجع على اللجوء إلى طريقة الإيجار لتمويل الأصول على المدى البعيد . (ESCWA, 2001, 9)

(2-2-4) - شركات رأس المال المخاطر Venture Capital .

هي مؤسسات ظهرت في الخمسينات من القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية، استجابة لاحتياجات تمويل المشروعات الصغيرة، ثم انتشرت في الكثير من البلدان الأخرى. وتتولى هذه المؤسسات مهمة تمويل المشروعات الصغيرة غير القادرة على الحصول على التمويل الرسمي، على الرغم من قابليتها على تحقيق إيرادات كبيرة، وتتدخل هذه الشركات في عملية تمويل هذا النوع من المشروعات، في جميع مراحل نشاطها الإنتاجي. ويعد تمويل شركات رأس المال المخاطر نوع من التمويل الطويل الأجل، فهو لا يفرض على المشروع المقترض التزاما بالتسديد طالما أنه مستمر في تحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها ،ألا أن هذا النوع من التمويل لا يتيسر إلا لعدد قليل من المشروعات الصغيرة ، التي تنمو بخطى سريعة ، كالصناعات المتطورة تكنولوجيا في مجال الاتصالات والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات، ويصعب توفيره للمشروعات المبتدئة التي ينطوي تمويلها على مخاطر كبيرة. (وفا ،2001، 10)

(2-2-5)- برنامج الإقراض الجزئي Micro loan program .

تتولى المصارف بموجب هذا البرنامج مهمة تقديم القروض للمشروعات الصغيرة بالتنسيق مع الجهات القطاعية المشرفة، بتخصص نوافذ استثمارية لتقديم التمويل لتلك المشروعات بشروط خاصة كاشتراط حمل صاحب المشروع لشهادة أكاديمية في مجال اختصاص المشروع، واشتراط وجود خبرة ، كما يشمل البرنامج الحرفيين من ذوي المهارات النادرة من أجل الحفاظ على الإرث الحرفي،ويشترط أن يكون المشروع من المشروعات التي تخدم خطة التنمية، كما تعطى الأولوية عادة للعاملين من الشبان،لتكوين قاعدة من المهارات،وتوسيع فرص التشغيل، وتتميز قروض هذا البرنامج بمراعاتها لظروف الوحدات المقترضة . وعلى الرغم من مزايا هذا البرنامج، فأن مساهمة المصارف التجارية في مؤسسات التمويل الجزئي محدودة جدا كما أنها تمتنع عن تقديم القروض للمشروعات المبتدئة والصغرى، لارتفاع نسبة

المخاطرة لهذا النوع من التمويل، ووجود الحواجز الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بين المصارف وأصحاب تلك المشاريع . (غيلان وصالح ،2003، 22) .

و يوضح الجدول رقم (1) النتائج التي توصلت إليها أحد الدراسات، التي تشير الى أن المصدر الرئيسي لتمويل المشروعات الصغيرة ، يأتي عادة من المصادر الذاتية المتحققة من الإرباح المحتجزة ، و تأتي القروض المكفولة من مؤسسات الكفالة المصرفية بالمرتبة الثانية، و في حالة غياب أو ضعف دور هذه المؤسسات فان المشروع الصغير سيلجأ إلى المصادر غير الرسمية للتمويل،ومع استمرار توسع حجم المشروع ستتناقص تدريجياً المصادر الذاتية للتمويل وتزداد الأهمية النسبية لمصادر التمويل الرسمي .

و بصفة عامة ، يمكن القول ، كلما صغر حجم المشروع كلما زاد اعتماده على موارده الذاتية والعائلية وغير الرسمية ، و قل اعتماده على المصادر الرسمية , وكلما كبر حجم المشروع كلما اعتمد على المصادر الرسمية في التمويل و قل دور التمويل الذاتي والمصادر غير الرسمية .

(Clarke ,2001,28)

جدول رقم (1) تصنيف المشروعات بحسب مصدر التمويل(نسب مئوية)

مصدر التمويل	المشروعات الكبيرة	المشروعات المتوسطة	المشروعات الصغيرة
التمويل الذاتي	44.6	55.1	53.4
المصارف	28.8	17.8	12.7
الحكومة	5.6	5.6	0.6
التمويل غير الرسمي	1	3.1	15.6
الكفالة المصرفية و مصادر أخرى	20	18.4	17.7

المجموع	100	100	100
عدد مفردات العينة	311	1020	890

Source:- Clarke, G.R.G., Cull, R. & Martinez Peria, M.S, **Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries**?, World Bank, Washington, D.C(2001) p.28
http://www..worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2001/12/17/000094946_01113004020846/additional/ 102502322_20041117184504.pdf

3-دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة Financial growth cycle of firms:-

ينبغي على أي مشروع صغير أن يجتاز دورة النمو المالي، ليكون مؤهلاً للحصول على قروض المصارف وتتضمن هذه الدورة المراحل الآتية:-

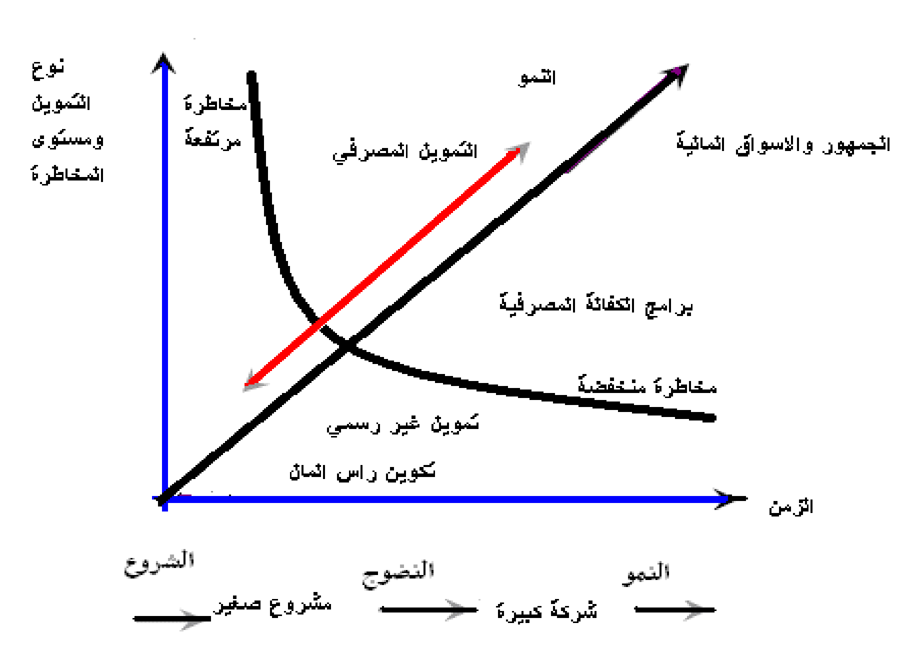
أ-مرحلة الشروع . في هذه المرحلة تكون المشروعات الصغيرة غير مؤهلة للحصول على قروض الجهاز المصرفي، و يقتصر دور المصارف فيها ، على فتح الحسابات الجارية للمشروعات الصغيرة وفي أفضل الأحوال تزويدها بالقروض القصيرة الأجل. فتدخل المصارف في عملية تمويل المشروعات الجديدة سيكون محفوفاً بالمخاطر، لضعف تلك المشروعات وارتفاع احتمالات تعرض تلك المصارف للخسارة، لذا فأن النسبة الأكبر من رأس المال التأسيسي والتشغيلي في مرحلة الشروع تمول ذاتيا. و القاعدة العامة هي أن المشروعات في مرحلة الشروع لا تعتمد بشكل كبير على مصادر التمويل الخارجية.

ب-مرحلة النمو . تبدأ المصارف في هذه المرحلة بإقامة علاقة أفضل مع المشروع الصغير مقارنة بالمرحلة السابقة، ولكنها لا تقيم علاقة مباشرة مع المشروع الصغير، بل تفضل الاستعانة بوسيط لعدم قابلية تلك المشروعات على إصدار الأوراق المالية أو تقديم ضمانات كافية كمقابل عن القروض و هنا تتولى مؤسسات الكفالة المصرفية مهمة الوساطة بين المصرف والمشروع الصغير من خلال ضمان قروض تلك المشروعات .

ج- مرحلة النضج. في هذه المرحلة ينخفض مستوى المخاطرة في عملية تمويل المشروعات الصغيرة ، وتصل تلك المشروعات إلى المستوى الذي يؤهلها للحصول على القروض المصرفية بشروط ميسرة ، إذ تشهد هذه المرحلة تحسناً ملحوظاً في العلاقة بين المشروع والمصارف، كما ستواجه المشروعات الصغيرة ظروفا أفضل في الوصول إلى مصادر التمويل المختلفة فضلا عن قابليتها على الانفتاح على الجمهور غير المصرفي من خلال الحصول على التمويل المقدم من خلال الأسواق المالية،وهذه

التطورات بمجموعها ستحسن من القدرات التفاوضية للمشروع الصغير في عملية الاقتراض والحصول على التمويل من مصادره المختلفة .والشكل الأتي يبين مراحل دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة. (ESCWA, 2001, 5-6)

الشكل (1) دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة



Source: ESCWA"Financial Schemes For Small And Medium Enterprises In Member Countries Of The ESCWA Region" New York, 2001. p.4, http://www.escwa.org.lb/information/publications/edit/upload/id-01-10-e.pdf

4-مشكلات تمويل المشروعات الصغيرة .

تقسم الى مشكلات تمويلية داخلية وخارجية :-

(4-1) المشكلات التمويلية الداخلية .

يظهر هذا النوع من المشكلات نتيجة لعدم الفصل بين الذمة المالية لصاحب المشروع والذمة المالية للمشروع كشخصية معنوية مستقلة ، مما يسمح لأصحاب المشروعات بتغطية العجز في الميزانيات الخاصة من خلال السحب على ميزانية المشروع، و يؤدي ذلك إلى إرباك الوضع المالي للمشروع ، ولعدم احتفاظ معظم المشروعات الصغيرة بنسبة الأرباح ،التي تنص عليها القواعد المحاسبية، مما يضعف من الإحتياطيات المالية ومصادرها الذاتية للتمويل ، فضلا عن ضعف الوعي المحاسبي لأصحاب تلك المشروعات ، أما لعدم معرفتهم بقواعد المحاسبة، أو لنقص خبرتهم واضطرارهم للجوء إلى مكاتب المحاسبة الخارجية، وبذلك يتحملون نفقات أضافية ، الى جانب

تفضيل المشروعات الصغيرة لسوق الائتمان غير الرسمي كمصدر بديل للتمويل الرسمي مما يؤدي الى حصولهم على التمويل بتكلفة عالية وبشروط غير ملائمة ، عدم قابلية المشروعات الصغيرة على تقديم دراسات جدوى مقنعة تبرهن على تمتع المشروع بالكفاءة والجدارة الائتمانية التي تؤهله للحصول على القروض و عدم قدرة على تقديم الضمانات مقابل القروض المصرفية .
(برنوطي،2005، 270-275)

(2-4) مشكلات تمويلية خارجية .

تجابه المشروعات الصغيرة عند لجوئها إلى المصادر الخارجية للتمويل وبخاصة التمويل المصرفي مجموعة من الشروط التي ينبغي توفرها في المشروع الذي ينوي الحصول على القروض ، و من أهمها بيان نوع النشاط الاقتصادي للمشروع، ومدى قدرته على تدوير رأس المال المستثمر فضلا عن الاعتبارات المتعلقة بجودة الموقع، ومدى توفر الإدارة الجيدة وتوفر رأس المال الذاتي المناسب. وبدأت المصارف بوضع هذه الشروط الصعبة على المشروعات الصغيرة بعد ارتفاع نسبة الديون المتعثرة [1] و زيادة حالات التخلف عن سداد الفوائد والمشكلات الأخرى ذات الصلة ، كمشكلة طول وبطء إجراءات التقاضي وإثبات الحقوق المالية عند تعثر المقترض عن السداد ، وارتفاع المخاطرة وعدم توفر الضمانات الكافية لدى أصحاب المشروعات الصغيرة ، وخصوصا الضمانات من الدرجة الأولى كالعقارات والأراضي والحيازات الزراعية. ودفعت هذه العوامل وغيرها المصارف إلى التمسك بعدم تقديم القروض للمشروعات الصغيرة،إلا إذا تمكنت من توفير تلك الشروط وبخاصة تقديم الضمانات الشخصية كتقديم سند ملكية أو شهادة عقار أو عقد انتفاع صادر عن جهة مختصة، ونتيجة لعدم تمكن المشروعات الصغيرة من توفير تلك الضمانات، فإنها ستضطر لتحمل التكلفة العالية والشروط غير الملائمة للتمويل من المصادر غير الرسمية.مما يرهق ميزانياتها ويستقطع الجزء الأكبر من أرباحها.
(Brunton,2005, 9-10)

5- مخاطر إقراض المشروعات الصغيرة .

(1) **الدين المتعثر** هو ذلك الجزء غير المسدد أو الرصيد المتبقي من المعاملات التي جرت بالائتمان، ويشمل هذا المفهوم القروض التي تعرضت اتفاقيات دفعها بين المصرف و المقترضين إلى مخالفات أساسية نتج عنها عدم قدرة المصرف على تحصيل تلك القروض و فوائدها ،الأمر الذي يجعل من احتمالية خسارة المصرف لتلك القروض مرتفعة.وهناك تسميات مختلفة للديون المتعثرة منها القروض غير المستردة وغير العاملة والديون المتأخرة، وتشمل الديون المتعثرة كل الديون الناشئة عن الائتمان النقدي التي استحقت وتخلف الزبائن عن تسديدها ، ومن أهم أنواع الديون المتعثرة ،الأوراق التجارية المستحقة وغير المدفوعة،الحسابات الجارية المدينة الملغاة وغير المسددة،خطابات الضمان المدفوعة وحالات عجز الزبائن عن التسديد، الحوالات المتعذر تحصيلها،القروض والسلف الشخصية ،مستندات الشحن غير المسددة وسلف معاملات التصدير،الديون المتفرقة الأخرى التي تأخر تسديدها .

عندما تتقدم أية مؤسسة تجارية بطلب الحصول على القرض يركز المصرف عادة على ما ينطوي عليه ذلك الطلب من مخاطرة، وعلى الطرق الكفيلة بالحد من تلك المخاطرة ، وبشكل عام فأن المصارف تواجه عدداً من المخاطر عند قيامها بإقراض المشروعات الصغيرة من أهمها :-

(1-5) ارتفاع تكاليف معاملة الإقراض High Transaction Costs .

تتميز تكاليف معاملة إقراض المشروعات الصغيرة بارتفاعها عموماً،سواء بالنسبة للمصارف أم بالنسبة للمشروعات الصغيرة : و يعود هذا الارتفاع، بالنسبة للمصارف إلى تحمل تلك المصارف لمجموعة من النفقات التي تضاعف تلك التكلفة، كنفقات جمع المعلومات عن المشروع، ونفقات تحليل طلبات الاقتراض و نفقات الرقابة على القروض، التي تكون في حالة المشروعات الصغيرة أعلى من نفس النفقات المترتبة على تقديم النوع نفسه من القروض للمشروعات الكبيرة، لتوطن معظم المشروعات الصغيرة بعيداً عن المراكز الحضرية الرئيسة، فضلا عن انخفاض مهارات محاسبيها وقلة خبرة المصارف في التعاملمع هذا النوع من المشروعات .

وتعد تكاليف معاملة الإقراض، مرتفعة أيضاً ، بالنسبة للمشروعات الصغيرة،مقارنة بالتكلفة التي تتحملها المشروعات الكبيرة، لكون الأخيرة توزع تلك التكلفة على عدد أكبر من وحدات الإنتاج، فضلا عن ثبات المصروفات الإضافية للقرض واستقلالها عن حجم القرض.

أن ارتفاع تكاليف معاملة الإقراض مقارنة بمعاملة الإقراض غير الرسمي يشكل أحد العوامل التي تفسر سبب لجوء المشروع الصغير الى لاقتراض من القطاع غير الرسمي فالدائن غير الرسمي ، غالبا ما يكون على معرفة تامة بالمدين، مما يعجل بإجراءات الحصول على الدين، فضلا عن انخفاض النفقات الإضافية التي يتحملها الدائن غير الرسمي، الذي يكون في الغالب شخصاً واحداً يستخدم عدداً قليلاً من الوثائق الرسمية . (Brunton, 2005, 8-9)

(2-5) مشكلة عدم تماثل المعلومات Asymmetric information .

أن تحقيق شرط التخصيص الكفء للموارد بفعل قوى السوق يتطلب اشتراك جميع المساهمين في السوق بنفس المعلومات ذات العلاقة بعملية الائتمان. هذه الحالة ليست هي الحالة السائدة في سوق الائتمان وبخاصة عند تمويل المشروعات الصغيرة، لافتقار تلك المشروعات للمعلومات المالية والبيانات المطلوبة، فضلا عن نقصها لدى المصرف أو الجهة الدائنة، ومن جهة أخرى غالباً ما نجد أن معلومات المدين أكثر من الدائن، حول طبيعة المخاطر التي تكتنف الدين ومدى قابلية المدين على مواجهتها،وعن مدى استعداده لتسديد دفعات الدين في مواعيدها . كما سيواجه الدائن بظروف عدم التأكد لسببين ،الأول هو لعدم معرفته بمعدلات العائد المتوقعة للمشروع الذي سيلجأ الى تمويله، والثانية هو لعدم معرفته بمدى الاستقامة الأخلاقية للمقترض، وتزيد حالة عدم التأكد بزيادة مدة الاقتراض ، وزيادة الصعوبات التي تواجه المقترض في إرسال المعلومات حول مشروعه إلى الدائن. و ستقود هذه الإشكالات الى زعزعة الثقة بالمدين وتدفع الى منحه تقديرات

منخفضة عند القيام بتقدير مخاطر التعثر في السداد. أن أثر مشكلة عدم تماثل المعلومات على المشروعات الصغيرة أكثر حدة مقارنة بالمشروعات الكبيرة ، فنقص المعلومات عن تلك المشروعات سيقود الى منحها تقديرات مرتفعة للمخاطرة ،كما أن وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات سيجعل من الصعب على الدائن التمييز بدقة بين المقترض الجيد، والمقترض غير الجيد ، وسيترتب على وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات ، مشكلتين أخريين،الأولى هي مشكلة الاختيار الخاطئ والثانية هي المخاطرة الأخلاقية . (الاسكوا،2005، 8-9)

أ-الاختيار الخاطئ Adverse selection .

يعود الاختيار الخاطئ إلى تفضيل الممولين أو الدائنين عموما للمقترضين الذين يقبلون بدفع فائدة مرتفعة، يأتي ذلك في ظل وجود حقيقة مفادها بأن احتمالات التعثر عن السداد ستزداد كلما كان المقترض على استعداد للقبول فائدة مرتفعة . وعليه فإن نسبة المخاطرة في اتفاقية الاقتراض، ستزداد كلما ارتفع معدل الفائدة، فمعدل الفائدة المرتفع سيجذب المقترضين الخطرين ويعمل على إزاحة (Crowding out)المقترضين الجيدين لسببين، الأول، هو أن المخاطرة ستكون أشد عندما يكون المقترض راغبا بدفع الفائدة المرتفعة،لأنه غالبا ما يكون على يقين بأن احتمال قيامه بالتسديد سيكون ضئيلاً ، أما السبب الأخر، فيعود إلى أن لجوء الدائن إلى رفع الفائدة سيجبر المشروعات الجيدة على الانسحاب من سوق الائتمان ويعطي فرصة أكبر للمشروعات الخطرة للهيمنة على تلك السوق.

ب-المخاطرة الأخلاقية Moral hazard .

هي مجموعة المخاطر التي ترتبط بالطبيعة البشرية، وتزداد هذه المخاطر عندما يجد طرف أو أكثر من أطراف اتفاقية القرض بعد تسليمه مبلغ القرض،الحافز لعدم التسديد أو عدم الامتثال لشروط تلك الاتفاقية. ولتجنب المخاطر الأخلاقية ومساعدة المقترض على الالتزام بالتسديد ،لابد من تشديد الشروط التي تجبر المقترض على الالتزام باتفاقية القرض ، كتحديد قيمة الضمان ، وسعر الفائدة ،فهذان العاملان ، لهما دور مهم في تصميم عقد الائتمان ، فالمقترض الجيد ستكون له القدرة ولديه الرغبة بتقديم الرهن أو الضمان بقيمة عالية، ودفع سعر فائدة أقل لثقته العالية بمشروعه وبإمكانيات نجاحه بصورة جيدة ، في حين أن المقترض السيئ يرفض تقديم الرهن بقيمة عالية، لكنه يقبل بدفع سعر الفائدة المرتفع ، وهذه المؤشرات يمكن أن تستخدم في تصميم العقد الائتماني،وكذلك في كشف الحقيقة أمام موظفي الائتمان في المصارف. من هنا تظهر أهمية الضمانات ودورها في عملية توفير التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة .ويمكن للمصارف أن تلجأ إلى إجراءين لتخفيض المخاطر الأخلاقية: الأول،هو تقديم الوعود للمستفيد بتجديد القرض له في المستقبل لتحفيزه على تقديم معلومات صحيحة ، والثاني هو فرض العقوبات على المستفيد الذي لا يقدم معلومات كاملة وعلى المتعثرين في السداد .

(3-5) التقدير العالي للمخاطر High Risk Perception .

تصنف المصارف القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة على أنها قروض ذات مخاطرة عالية، نظرا للحجم الصغير لتك المشروعات، وتأثرها الشديد بتقلبات السوق، ومعدلات اضمحلالها العالية نسبياً، وحداثة عمرها الإنتاجي، والنقص في سجلها الائتماني وانخفاض كفاءتها التنظيمية، والنقص في أنظمتها المحاسبية .

كما أن استخدام هذه المشروعات للأساليب الإنتاجية الكثيفة العمل يسهم في ارتفاع نسبة الديون إلى إجمالي الأصول. فضلا عن ذلك،فأن معظم المصارف تفتقر إلى أرقام دقيقة عن حجم أرباح وتكاليف القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة.

و يتفاقم هذا الوضع بصورة أكبر في الدول النامية، نظرا لكون معظم تلك المشروعات تعمل ضمن الاقتصاد غير الرسمي، مما يعقد من مهمة توثيق عملها والبرهنة على ما تمتلكه من إمكانيات اقتصادية . فمعظم هذه المشروعات غير قادر على إعداد خطط عمل سليمة وتقديمها للمصارف أو حتى إعداد بيانات مالية وفقاً لمبادئ المحاسبة المتفق عليها عموما وبما يعكس مصداقيتها، كما أن أصحاب تلك المشروعات يمتلكون مهارات أقل من نظرائهم في البلدان الصناعية في أعمال المحاسبة والتسويق والإدارة ، وتساهم النواقص في التشريعات والقوانين المنظمة لعقود الدين في تعقيد مهمة المصارف والجهات الدائنة، وتدفعها الى اللجوء الى رفع درجة مخاطرة ديون للمشروعات الصغيرة .(Green, 2005, 38- 40)

(4-5)-النقص في الضمانات Lack of Collateral .

تستند المصارف في قرارات الإقراض على مدى قابلية المقترض على توفير الضمان في حالة الضمانات العينية، أما في حالة الضمانات الشخصية فأنها تكتفي بالسمعة المالية والمصداقية الائتمانية للمقترض.

وتحدد السياسة الاستثمارية للمصارف أنواع الضمانات وكيفية تقييمها وحدودها المالية.وأقوى أنواع هي الضمان أو الرهن العقاري أما الضمان الشخصي، فيعد أضعف أنواع الضمانات.

ويعطى الضمان في الدول النامية أهمية كبيرة بوصفه شرطاً أساسياً من شروط التمويل. في حين أنه يعطى أهمية اقل في الدول المتقدمة التي تعطى الأولوية لإيرادات المشروع أو للتدفقات النقدية الداخلية للمشروع. وتظل مسألة توفير الضمانات أحد أهم عقبات تمويل المشروعات الصغيرة ، لعدم قابلية أصولها على تغطية المبالغ المطلوبة من المصارف كضمانات على القروض.

وبشكل عام فإن عمليات الإقراض المصرفي ، غالبا ما تربط بالقيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية للمشروع، ألا أن وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات، يجعل تلك العمليات، ترتبط بصافي القيمة النقدية

للضمان، باعتبار أن قيمة الضمان هي التي تعكس نوعية المشروع المقترض وتكشف عن مدى صدق نواياه في التسديد.

وعلى الرغم من الفوائد التي يحققها الضمان للدائنين، تمنع سياسة طلب الضمانات صغار المقترضين من أصحاب المشروعات الناجحة من الحصول على القروض، لعدم كفاية الضمانات التي يقدمونها. كما أن عدم نضوج البنية القانونية والتشريعية في الدول النامية يجعل عملية الاستيلاء على الضمان عملية مكلفة وصعبة، فقد تتجاوز التكلفة قانونية للاستيلاء على الضمان في بعض الحالات قيمة القروض الصغيرة، فضلا عن ذلك ، يمكن أن تواجه عملية الاستيلاء على الضمان صعوبات اجتماعية وسياسية، خصوصا عندما يكون المقترض من ذوي الدخل المنخفض، وفي ظل وجود قوانين تحمي هذا النوع من المقترضين.

وقد يكون المقترض غير قادر على التعهد برهن أصوله، أما لكونه غير قادر على إثبات ملكيته لتلك الأصول أو أنه يمتلك أصولاً متحركة كوسائط النقل والماشية، كما في حالة المشروعات الريفية الصغيرة.

ومن ناحية أخرى فأن ضعف دور الأسواق المالية يسهم في ارتفاع تكلفة تسييل الأصول المرهونة، وهذا ما يفسر ميل الدائنين لتفضيل للرهون العقارية، التي لا تتناسب عادة مع إمكانيات المالية للمشروعات الصغيرة. (Green, 2005, 12-13)

رابعا:- المشروعات الصغيرة و برنامج الكفالة المصرفية:

أن استمرار القيود والصعوبات التي تحد من فرص المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل المصرفي، قد أ سهم في تعميق الفجوة بين المصارف كمؤسسات تمويلية والمشروعات الصغيرة كأنشطة تنموية، و هذا ما يؤكد الحاجة إلى وجود مؤسسة تتولى مهمة الربط بين المشروعات الصغيرة والمصارف، وتساهم في تحسين فرص تلك المشروعات في الحصول على التمويل وهذا هو المسوغ الأساسي لإقامة مؤسسات الكفالة المصرفية

1- أهداف مؤسسات الكفالة المصرفية .

تهدف مؤسسات الكفالة المصرفية الى خلق نوع من التوازن بين حجم القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من ناحية، والقروض الموجهة للمشروعات الكبيرة من ناحية ثانية ، والعمل على الحد من تحيز المصارف التجارية والمؤسسات المالية للمشروعات الكبيرة،من خلال دعم عملية تمويل المشروعات الصغيرة، لتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية،في مقدمتها: تشجيع

الاستثمار ذي الجدوى الاقتصادية، و زيادة الطاقة الإنتاجية المتأتية من إقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لزيادة الاعتماد على الإنتاج المحلي،وتقليل الاعتماد على الاستيراد، وخلق المزيد من فرص العمل، و تنمية المناطق النائية وتحقيق أهداف التنمية المتوازنة. ويمكن أن تحقق تلك الاهداف من خلال قيامها بتغطية جزء من الخسائر الناجمة عن حالات التعثر في السداد ، وتشجع المصارف على توفير التمويل للأصول الثابتة و/ أو تمويل رأس المال العامل،و اقتسام المخاطر مع المصارف من خلال توفير الضمان للمشروعات ذات الجدوى الاقتصادية،التي لا يتمكن من توفير الضمانات المطلوبة للحصول القرض ن فضلا عن العمل على تخفيض التكاليف الإدارية والشروط المطلوبة للحصول على القروض. (المحروق ،13،2006-14)

2- تمويل مؤسسات الكفالة المصرفية.

تسعى مؤسسات الكفالة المصرفية نحو هدف مشترك وهو تعظيم عدد المشروعات الصغيرة الواعدة التي يمكن أن تصل إلى التمويل الرسمي، وهناك اختلاف كبير في طريقة عمل تلك المؤسسات وفي كيفية شروع كل منها بالعمل. وهذا الاختلاف ناتج عن محاولة كل منها التكيف مع ظروف البيئة التي يعمل بها، وتقسم تلك المؤسسات بحسب طريقة التمويل إلى :- (Deelen and Molenaar,2004, 23-24)

أ-مؤسسات باعتماد مالي.

أغلب مؤسسات الكفالة المصرفية تعمل بموجب اعتماد مالي، فأية مؤسسة تريد أن تقدم ضمانا للائتمان يجب أن تقنع المصرف الذي تتعامل معه، بأن لديها الموارد المالية الكافية لتغطية حالات التعثر في السداد التي قد تظهر في المستقبل ،وتفتح مؤسسات الكفالة لهذا الغرض حسابا مصرفيا جاريا ،يمول من مساهمات رجال الأعمال الراغبين بالحصول على القروض،أو عبر دعم المنظمات غير الحكومية، أو من خلال مجموعة المصارف المساهمة في هذا البرنامج ،و تحسم المبالغ التي تستخدم لتغطية حالات التخلف عن السداد من هذا الحساب ، أما الرسوم التي تحصل عليها المؤسسة فتستخدم لدعم الحساب المصرفي .

ب- مؤسسات بدون اعتماد مالي.

تنص هذه الطريقة على تحمل الحكومة بصفتها الاعتبارية مسؤولية الكفالة المصرفية للمقترضين، وفي حالة ظهور حالات تخلف عن السداد تقوم الحكومة بالدفع من ميزانية مخصصة لهذا الغرض وطبقت هذه الطريقة في هولندا، وأهم مزاياها هي أنها تتفادى المشاكل الإدارية والبيروقراطية التي ترافق البرامج التي تتم باعتماد مالي . ألا أن نجاح هذا النوع من المؤسسات يعتمد على وجود المصداقية لدى جميع الإطراف وفي مقدمتها المؤسسات العامة.

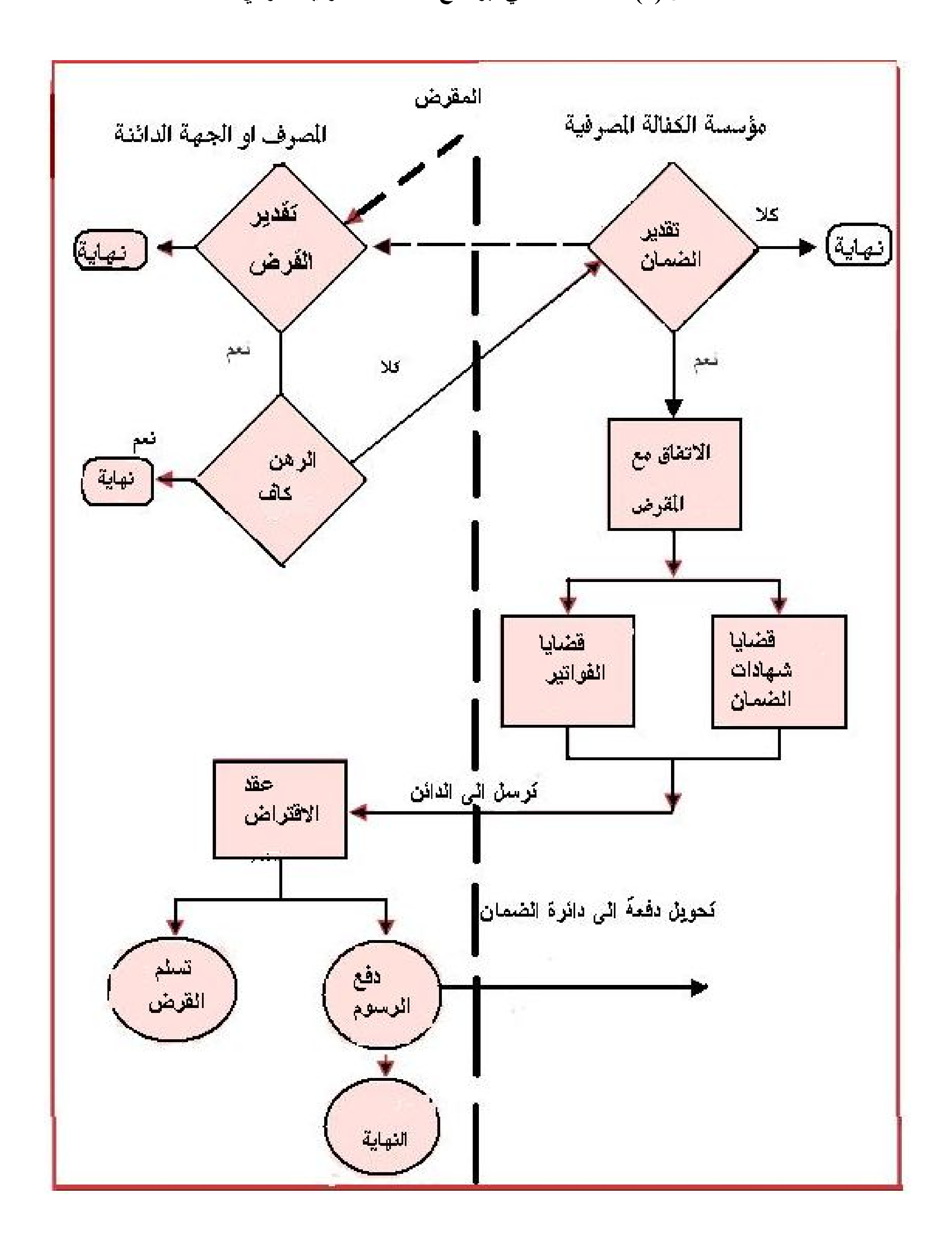
وفي ظل الوضع المالي والإداري غير المستقر في الدول النامية فأن تطبيق برامج الكفالة المصرفية بدون اعتماد مالي سيواجه بمشكلة الخطر الأخلاقي، إذ سيتصور بعض المقترضين أن التسديد مضمون من صندوق مؤسسة الكفالة المصرفية، وسوف لن تترتب أية عواقب على حالات التخلف في السداد، ونتيجة لوجود هذا التصور قد يصبح المقترض أقل التزاما بتنفيذ شروط عقد الاقتراض.

3- أنواع مؤسسات الكفالة المصرفية:-

أ- **برنامج الكفالة الفردي** Individual guarantee scheme .

يشترط هذا البرنامج قيام كل زبون بتقديم طلب الحصول على الكفالة بشكل منفرد، وتدقق أوراقه، لمرتين ،الأولى من قبل المصرف الذي يقدم إليه طلب الاقتراض، فإذا وجد المصرف أن مبلغ الرهن المقدم من قبل الزبون غير كاف، يقوم بتحويل أوراقه الى مؤسسة الكفالة المصرفية التي تقوم بدورها بتدقيق تلك الأوراق للتأكد من مدى توافق المشروع مع أهداف وتوجهات البرنامج، فإذا وجدت أن الشروط المطلوبة متوفرة، تصدر للزبون شهادة ضمان خاصة توجه الى المصرف أو الى الجهة الدائنة للموافقة على توقيع عقد الاقتراض وتسليم القرض الى الزبون. والشكل الآتي يوضح أهم الخطوات المتبعة في لبرنامج الضمان الفردي. (Deelen and Molenaar,2004, 25-31)

الشكل (2) المخطط التدفقي لبرنامج الكفالة المصرفية الفردي

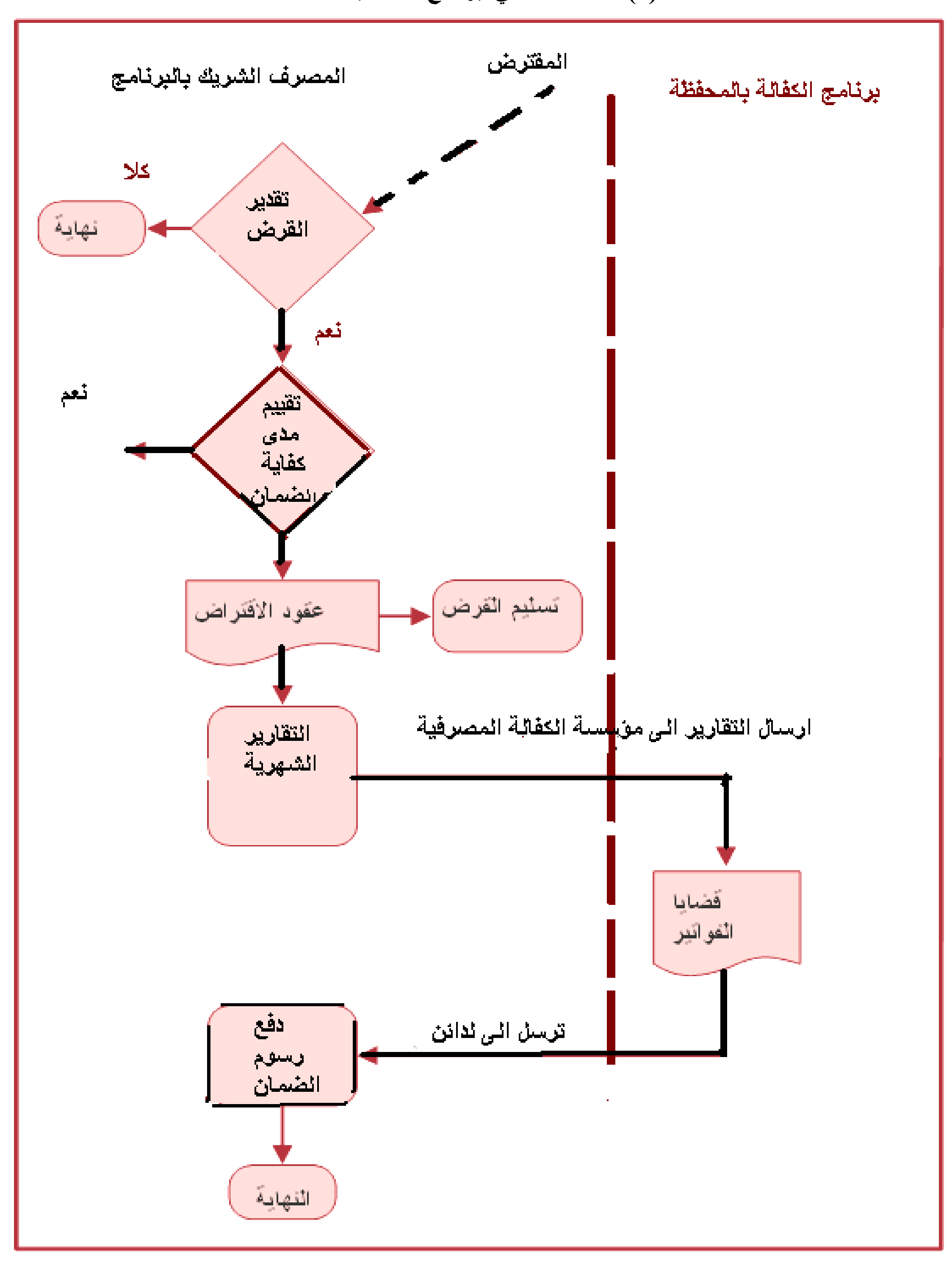


Source: Linda Deelen & Klaas Molenaar" Guarantee Funds for Small Enterprises,A manual for guarantee fund managers" ILO, 2004, p.59 http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf

ج-**برنامج الكفالة بالمحفظة** Portfolio guarantee scheme.

في هذا البرنامج ،لا تنظر مؤسسة الكفالة المصرفية في أوراق مقدمي طلبات الاقتراض، بل تمنح هذا الحقل للمصرف الشريك الذي يمتلك تخويلا كاملا للتدقيق في طلبات الزبائن والتأكد من توفر معايير الجدارة الائتمانية التي تم الاتفاق عليها بين هذا المصرف ومؤسسة الكفالة ، و يقوم المصرف بإرسال التقارير التي أعدها عن الزبائن الذين وافق على منحهم القروض إلى صندوق المؤسسة بشكل شهري عادة. وتعود محاسن برنامج الكفالة بالمحفظة الى أن إجراءاته أقل تعقيداً من البرنامج الفردي ،إذ تقتصر عملية تدقيق الزبائن على المصرف فقط ، أما مساوئ هذا البرنامج فتعود الى كونه أقل سيطرة على نوعية زبائنه ، لتركه هذا العمل بشكل كامل للمصرف ، لذا فإن برنامج المحفظة يمكن أن ينجح فقط ، إذا كان صندوق الكفالة على ثقة تامة بقدرة المصرف الشريك على إجراء التقييم الدقيق لأصحاب المشاريع الذين تنطبق عليهم مواصفات القرض. ولا يصدر برنامج المحفظة شهادات ضمان للزبائن. و بدلاً من ذلك، فإنه يعقد ميثاق شراكة مع المصرف أو الجهة الدائنة تثبت فيه حقوق وواجبات كل طرف. والشكل الأتي يوضح أهم الخطوات المتبعة في برنامج ضمان المحفظة .

الشكل (3) المخطط التدفقي لبرنامج الكفالة بالمحفظة

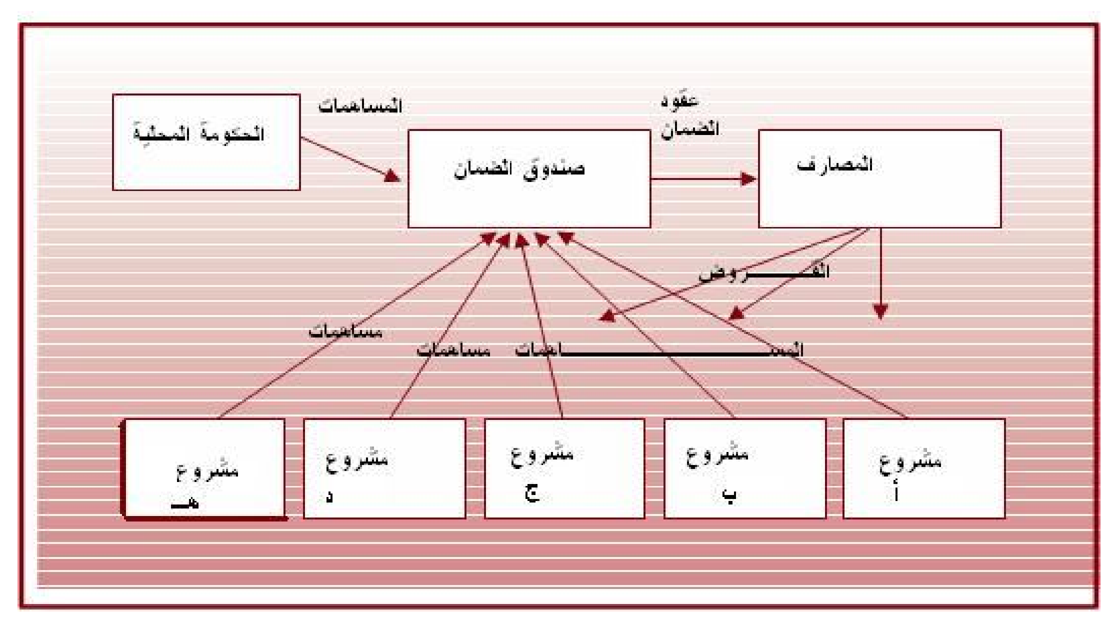


Source: Linda Deelen & Klaas Molenaar" Guarantee Funds for Small Enterprises,A manual for guarantee fund managers" ILO, 2004, p.62 http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf

ب-روابط الضمان المتبادل Mutual guarantee association's.

تضم روابط الضمان المتبادل رجال الأعمال أنفسهم، الذين يقومون بضمان قروض بعضهم البعض بشكل متبادل، وظهرت تلك الروابط أول الأمر في الدول الأوربية حيث اخذ رجال الأعمال ينشئون عددا من الاتحادات المهنية والروابط المتبادلة التي تمول من رسوم الضمان التي يتم تقاضيها من عمليات الضمان، ومن مساهمة رجال الإعمال، و يمكن أن تساهم في التمويل الحكومة والمنظمات والوكالات المحلية،وتعمل روابط الضمان المتبادل بشكل منتظم لحد ألان، و تقبل المئات من الأعضاء. وتمتلك قدرة تساوميه قوية ومرونة في التفاوض مع المصارف المحلية، كما تقدم خدمات مالية رخيصة.والشكل الأتي يوضح المخطط التدفقي لبرنامج روابط الضمان المتبادل .

الشكل (4) المخطط التدفقي لبرنامج روابط الضمان المتبادل



Source: Linda Deelen & Klaas Molenaar" Guarantee Funds for Small Enterprises,A manual for guarantee fund managers" ILO, 2004, p.31 http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf

خامسا- التجارب الدولية في مؤسسات الكفالة المصرفية.

بلغ عدد مؤسسات الكفالة المصرفية التي تعمل في مختلف دول العالم في عام 2004 الى أكثر من (70) مؤسسة، مضى على بعضها أكثر من (50) عاماً بينما باشر الآخر عمله منذ مدة لا تزيد على عدة سنوات ، وبدأت هذه المؤسسات عملها في أوربا على شكل روابط للضمان المتبادل.ثم تطورت في بعض الحالات لتتحول إلى مؤسسات مالية متكاملة، و أدت هذه المؤسسات دوراً مهما في عمليات إعادة البناء بعد الحرب العالمية الثانية، خصوصاً في هولندا و المانيا. أما في الدول النامية فبدأت هذه المؤسسات بالظهور في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين في عدد من الدول،للتغلب على مشكلة ضعف دور النظام المصرفي في تمويل المشروعات الصغيرة ، إلا أن تلك البدايات واجهت عدداً من الصعوبات وحالات من الفشل دفعت دولاً أخرى إلى الامتناع عن خوض تلك التجربة، وفي التسعينيات انتعشت مؤسسات الكفالة المصرفية في الاقتصادات الانتقالية في أوربا الشرقية ودول الإتحاد السوفيتي السابق وسجل العديد منها نجاحا كبيرا،وفيما يلي عرض موجز لبعض تلك التجارب

-4-1: التجربة الأمريكية.

على الرغم من أن الولايات المتحدة الأمريكية تشكل أكبر اقتصاد حر في العالم، لم يمنع ذلك ، الحكومة الأمريكية من التدخل لحماية المشروعات الصغيرة ومساعدتها على تخطي عقباتها التمويلية والتسويقية. فأصدرت منذ العام 1953 قانونا خاصا لحماية مصالح المشروعات الصغيرة، وأسست لهذا الغرض وكالة فيدرالية تحت اسم إدارة المشروعات الصغيرة "Small Business Administration" يعمل فيها حاليا أكثر من (3000) عميل وبميزانية تصل الى أكثر من مليار دولار وتمتلك (70) فرعا في الأراضي الأمريكية. وافاد من دعم هذه الوكالة حوالي (20) مليون مشروع صغير خلال (53) عامًا، والى جانب دورها التمويلي والتسويقي ، أدت " SBA" أدوار أخرى من أبرزها دور المرشد للإعمال من خلال توفير المعلومات اللازمة لتأسيس الشركة، وكيفية الحصول على التمويل اللازم، وخطة التنمية والتسويق والتحليل المالي والتحكم في التكاليف ودراسة السوق والتصدير، و دور المعلم من خلال التنظيم المستمر للدورات التي تتعلق بأساليب الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل واختيار النظام القانوني للشركة، وكيفية وضع خطة العمل وغيرها، ووضع مؤسسات التأهيل بالتعاون مع الجامعات والقطاع الخاص والحكومات المحلية، بهدف تأهيل وإرشاد قادة تلك المشروعات وتقديم المساعدة لهم في الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل، الى جانب المساعدات التقنية في العملية الإنتاجية، وكيفية إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية

وتوفير المعلومات الضرورية للمشروعات الصغيرة وبخاصة عن احتياجاتها من المدخلات الوسيطة والمستلزمات, وحجم العرض والطلب والأسعار والمواصفات وغيرها، عن طريق مراكز معلومات خاصة بهذا الغرض.(هلال،2006، 3)

2-4: تجربة تايوان.

يعتمد اقتصاد تايوان بشدة على المشروعات الصغيرة والمتوسطة،التي تؤدي دورا حيويا في تنفيذ أهداف السياسة الاقتصادية عموما والسياسة الصناعية بشكل خاص،التي تهدف إلى تحويل تايوان إلى "جزيرة للتكنولوجيا "أو مركز متخصص بإنتاج التكنولوجيا المتقدمة وأجهزة الحواسيب . وتمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أكثرية المشاريع العاملة في قطاع الصناعة التحويلية،والمشاريع التجارية وتصل نسبتها إلى حوالي 80% من مجموع المشتغلين،وتساهم في خلق حوالي 30% من فرص العمل، ويبلغ نصيبها النسبي من أجمالي صادرات القطاع الصناعي التحويلي حوالي 43%، كما بلغت مساهمتها النسبية 30% من أجمالي القيمة المضافة في هذا القطاع.

ويتسم برنامج تايوان لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بكونه ذا طابع مؤسسي، لوجود نوع من المركزية في تصميم السياسات وتحديد المستفيدين والشروط المعمول بها ،و يستخدم هذا البرنامج الوسائل المباشرة كقروض البدء بالمشروعات، ورأس مال المخاطر والمشاريع المخصصة للشبان وتمويل التصدير، فضلا عن وسائل التمويل غير المباشر كبرامج الكفالة المصرفية ، فقد انشأ صندوق الكفالة المصرفية في العام 1974 ومهمته تقديم الكفالة لقروض المشروعات الصغيرة والمتوسطة الجديرة بالائتمان .التي لا تمتلك الضمانات الكافية للحصول على القروض المصرفية ، ويقوم برنامج الكفالة المصرفية على مبدأ التحمل الجزئي للمخاطر،إذ يغطي من 50-90% من المخاطر تبعا لنوع الضمان الائتماني وسجل الشركة الائتماني وأدائها. ويتكون رأسمال الصندوق من هبات السلطات الحكومية المركزية والمحلية والمصارف المؤسسات المالية التي تعاقد معها الصندوق ، أما الجهات المستفيدة من البرنامج فتشمل المشروعات الصغيرة والمتوسطة العاملة وغير العاملة في الصناعات التحويلية والمشروعات الصغرى ومنظمي المشاريع التجارية الشبان الذين تتراوح أعمارهم بين 23-45عاماً،والمشروعات التي روجت بذاتها اسم ماركاتها التجارية على الصعيد الدولي، والمشروعات الصغيرة والمتوسطة التي حصلت على ضمانات من الصندوق مؤهلة للمساعدة لثمانية أعوام،وإذا تجاوز المشروع حدود تعريف المشروع الصغير،لا يعد مؤهلاً للحصول على الضمان. (الاسكوا،2005، 36-40)

3-4: التجربة المصرية.

تم إنشاء شركة للكفالة المصرفية كشركة مساهمة عامة، بمساهمة من تسعة مصارف مصرية ، ذات ملكية مشتركة، وشركة تأمين، وكان ذلك في عام 1991. وتهدف الشركة إلى تشجيع وتنمية المشروعات الصغيرة في مختلف المجالات الإنتاجية والخدمية وتطويرها من خلال تيسير حصولها على الائتمان المصرفي أو لتطوير أدائها، أو تيسير مزاولتها للنشاط، وذلك كله من خلال توفير الضمان للأموال الممنوحة من قبل المصارف، وتمارس الشركة عملها من خلال اتفاقية تم توقيعها مع اثنين وثلاثين مصرفا وتقوم الشركة بتغطية ما نسبته 50% من قيمة التمويل المطلوب، على أن يكون الحد الأدنى لقيمة الضمان للمنشأة الواحدة 10 آلاف جنيه والحد الأقصى 700 ألف جنيه مصري، وعليه، يمكن للمنشأة أن تحصل على تمويل يتراوح ما بين 20 ألفاً إلى ما مقداره 1.4 مليون جنيه، وتبلغ مدة الضمان ما بين ستة أشهر وخمس سنوات كحد أقصى ويجوز تمديدها، كما يجوز أن تكون هناك فترة سماح. وتخصم الشركة 1% سنوياً من رصيد القرض كمقابل عن المصروفات الإدارية. وتقدم الشركة أنواعاً مختلفة من الضمانات تتمثل في ضمانات الأطباء والصيادلة والمراكز الطبية ومعامل التحليل، وقروض الصندوق الاجتماعي، فضلا عن عدد آخر من النشاطات المختلفة. وقد تمكن برنامج الكفالة المصرفية المنفذ في هذه الشركة من تحقيق نتائج كبيرة خلال السنوات الخمس الأولى من عمله، إذ تمكن من توفير تمويل قيمته 697 مليون جنيه، ضمنت الشركة منها 335 مليون جنيه، ومتوسط قيمة القرض الواحد 143 ألف جنيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.وتقتضي السياسة المتبعة حالياً في الشركة عدم الموافقة على ضمان أي مشروع ما لم يكن ممولاً ذاتياً بنسبة 30% إلى 50% من قيمة الاستثمار الكلية.(المحروق،2006، 12-13)

4-4: التجربة الليبية

تتميز المشروعات الصغيرة في ليبيا بتواضع مساهمتها النسبية في تنويع الاقتصاد وزيادة الإنتاج غير النفطي وخلق فرص العمل وتوسيع قاعدة التصدير. إذ يتركز نشاطها الإنتاجي في المجالات التي تهدف الى إشباع الطلب الاستهلاكي، وفي الأنشطة تتميز بسرعة دوران رأس المال، كأنشطة التجارة والخدمات الشخصية والصيانة والتصليح . (صندوق النقد الدولي، 20،2006)

ويعمل القسم الأعظم من تلك المشروعات في بيئة عمل غير ملائمة ، من النواحي التمويلية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية، فضلا عن الصعوبات التي تواجهها نتيجة ، لعدم وجود مواقع ملائمة لممارسة نشاطها،و صعوبة حصولها على الأراضي لإقامة تلك المشروعات، وضعف مستوى الخدمات والنقص في البنية التحتية .

وأشارت نتائج الاستبيان الذي أجرته احد الدراسات،على عينة مكونة من (237) مشروع صغير في مدينة بنغازي،الى أن 73% من تلك المشروعات يعتمد على مصادر التمويل الذاتية،وان 11% منها فقط يحصل القروض والتسهيلات المصرفية.(البدري ،2006، 27)

وبشكل عام يمكن القول، أن بيئة الإعمال في ليبيا كانت تعمل في غير صالح المشروعات الصغيرة طوال العقود الأربعة الماضية،ويعود ذلك بشكل رئيسي الى تركيز السياسات الاقتصادية على الاهتمام بالمشروعات الكبيرة التي يديرها القطاع العام والإهمال النسبي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة .

وأدركت الأجهزة التشريعية والتنفيذية،في مطلع الألفية الثالثة،خطورة استمرار هذا الاختلال بين دور القطاعين العام والخاص على عملية التنمية،وبدأت باتخاذ الإجراءات الهادفة الى توسيع الملكية،وتوسيع مشاركة القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي،بالتركيز على دعم وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ونظرا للظروف التمويلية الصعبة التي تواجه تلك المشروعات، تم استحداث عدد من المصارف والصناديق المتخصصة لإقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة،في مقدمتها مصرف التنمية والمصرف الزراعي والمصرف التجاري الوطني والمصرف الريفي، لتنفيذ " برنامج التحول للإنتاج" ،الذي سعى الى توفير القروض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لزيادة نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي وتنويع مصادر الدخل. وفي عام 2001 تم تخصص مبلغ (400) مليون دينار ليبي لتنفيذ هذا البرنامج ، واستفاد من تلك القروض (6329) نشاط إنتاجي و(1419) نشاط خدمي، كما خصصت ميزانية التنمية في العام 2002 (195) مليون دينار للمصارف المتخصصة وصندوق التحول للإنتاج.(الورفلي ،2006، 90) ، غير أن هذه التجربة لم يحالفها النجاح، فأداء مصرف التنمية في مجال الإقراض وتحصيل القروض لم يكن مرضيا،لارتفاع حجم الديون المتعثرة،وسطحية اختيار للمستفيدين وعدم إجراءه تقييم كاف للمشروعات المقترضة، وتركيزه على وظيفة تقديم القروض وإهماله لمهمة تقديم المساعدات الفنية والتقنية والدعم الإداري والإنتاجي، لذا كان هناك نقص كبير في الخدمات المساندة للمقترضين ، ودفعت هذه الظروف الى إعادة النظر في نظام الإقراض.ولتدارك تلك الأوضاع، صدر القرار رقم (109) لسنة 2006 الخاص بإنشاء صندوق التشغيل،الذي أعاد تقييم صندوق التحول للإنتاج، وسعى الى ربط سياسة الإقراض بسياسات التشغيل لإتاحة فرص العمل لخريجي الجامعات ومؤسسات التدريب المهني وفائض العمالة على الملاك الوظيفي في القطاع العام وفي أجهزة الدولة المدنية والعسكرية ، كما نص قرار إنشاء الصندوق على دمج صندوق التحول للإنتاج مع صندوق التشغيل. ويهدف الصندوق بشكل رئيسي الى عقد الاتفاقيات مع المصارف ومؤسسات التمويل المحلية للحصول على التمويل اللازم لإقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مع تقديم المشورة والدعم الفني،وبخاصة في مجال إعداد دراسة الجدوى و تيسير حصول المقترضين على الآلات والمعدات

والمواد الخام اللازمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. كما سيتولى الصندوق مهمة الوساطة بين المصارف والمشروعات الصغيرة والمتوسطة (مفتاح والشحومي ،2006، 15) .

سادسا- الخاتمة والمقترحات

توصلت الدراسة الى نتيجة رئيسية مفادها،أن فعالية الدور التنموي للمشروعات الصغيرة، ترتبط بمدى وجود بيئة أعمال ملائمة وغير متحيزة . لذا نجد أن تلك المشروعات، قد تمكنت من تحقيق معظم أهدافها التنموية بفعالية وكفاءة ، في الاقتصادات ذات البيئة التمكينية الملائمة،في حين أنها أخفقت أو أدت دورا تنمويا متواضعا في الاقتصادات التي لم تتمكن من تهيئة مثل تلك البيئة .

و تساهم مؤسسات الكفالة المصرفية بدور فاعل في خلق البيئة التمكينية ، من خلال عملها على معالجة المشكلات التمويلية ، ومن ثم بقية الإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية المؤثرة سلباً على على نمو المشروعات الصغيرة، وعلى فعالية دورها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

وتبين من استعراض تجارب الدول التي تعمل فيها مؤسسات الكفالة المصرفية أو التي تحظى فيها المشروعات الصغيرة برعاية واهتمام خاص،أن وجود مؤسسات ترعى و تدعم للمشروعات الصغيرة وفي مقدمتها مؤسسات الكفالة المصرفية، قد ساهم في تحسين فرص المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل الرسمي، و أدى الى خلق بيئة أعمال ساعدت على التخفيف من وطأة المشكلات التمويلية والاقتصادية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية التي تواجه المشروعات الصغيرة ، لأن دور تلك المؤسسات في تلك الدول لم يقتصر على الجانب التمويلي، بل أمتد الى النهوض بمجالات التدريب والبحث والتطوير،وتطوير القابليات الإنتاجية والمهارات لأصحاب المشروعات، في مجالات الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل،فضلا عن قيامها بتقديم المساعدة في إعداد دراسات الجدوى والمساعدات الفنية ذات الصلة بالعملية الإنتاجية،وتوفير المعلومات الضرورية لنجاح المشروعات الصغيرة،الى جانب تقديمها للدعم للمشروعات الصغرى، للمساهمة في تحسين فرص المجموعات المهشمة ، والتخفيف من وطأة الفقر و تخفيض التوترات الاجتماعية والسياسية وتحسين مستوى التنمية الإقليمية.

و تبين من استعراض تجربة المشروعات الصغيرة في ليبيا،أن دور تلك المشروعات في تنويع الاقتصاد وزيادة الإنتاج غير النفطي وتوسيع قاعدة التصدير وخلق فرص العمل اللازمة لسد احتياجات القوى العاملة التي تشهد زيادة سريعة مستمرة ما يزال متواضعا ، ويعود ذلك بشكل رئيسي الى أن بيئة الأعمال غير ملائمة، التي ظلت تعمل فيها تلك المشروعات خلال العقود الأربعة الماضية، التي عانت فيها من عدة مشكلات، في مقدمتها، مشكلة التمويل وصعوبة الحصول على التمويل المصرفي، كما أن تلك المشروعات

ظلت تعاني من غياب المؤسسات والأطر القانونية والبرامج والآليات التي ترعى شؤونها وتقدم لها الدعم والحماية . وتبين أن لأجهزة التشريعية والتنفيذية،قد أدركت مؤخرا ، خطورة هذا الوضع على مستقبل عملية التنمية في ليبيا ، وبدأت باتخاذ الإجراءات،التي تهدف الى دعم المشروعات الصغيرة، وكانت تجربة أنشاء صندوق التشغيل ،هي من ابرز الخطوات المتخذة في هذا الشأن،الى أن هذه التجربة بحاجة ما تزال فتية وبحاجة الى المزيد من المراجعة والتنقيح والتعديل لتتكيف مع المتغيرات .

وللإفادة من نتائج هذه الدراسة في دعم الإستراتيجية الهادفة الى النهوض بدور المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الليبي، تتقدم الدراسة بالمقترحات الآتية : -

1-تدعو الدراسة الى الإسراع باتخاذ القرار بإنشاء مؤسسة أو هيئة مستقلة تتولى مهمة التوسط بين المشروعات الصغيرة والمصارف،وكفالة القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة ذات الجدوى الاقتصادية،وحث المصارف الحكومية والأهلية على الدخول في شراكة مع تلك المؤسسة أو الهيئة، كمرحلة أولى يمكن أن تبدأ هذه المؤسسة عملها التجريبي في العاصمة والمدن الرئيسية، ثم تعمم التجربة،عند نجاحها على كافة المدن الليبية

2- ضرورة الإفادة من التجارب الدولية في مجال برامج الكفالة المصرفية .

3- ضرورة العمل على تحسين بيئة الأعمال بتوفير الظروف الكفيلة بمساعدة القطاع الخاص وبخاصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال اتخاذ الإجراءات الكفيلة بتحسين المناخ الاستثماري، وإصلاح وتعزيز النظام المالي، توفير البيئة الأساسية وخدمات الأعمال المساندة، إذ يعتبر تشجيع تنمية القطاع الخاص، لا سيما دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، عاملا أساسيا في تحقيق هدف تنويع الاقتصاد .

4- ضرورة العمل على تفعيل دور السياسات المالية والنقدية، لتسم في تعزيز الحالة التنافسية ، وإزالة كافة القيود المفروضة على نشاط القطاع الخاص (المحلي والأجنبي) في مجال الاستثمار، واستخدام تلك السياسات في تعزيز حالة الاستقرار الاقتصادي، ومراقبة النشاط ، لضمان عدم الإساءة لحرية ممارسة النشاط الاقتصادي.

5-ضرورة تشجيع الصناعات الصغيرة، وبخاصة التي تعتمد على المدخلات المحلية، مع التأكيد على أهمية إقامة المجمعات الصناعية المتكاملة،التي توفر البنية التحتية لتلك المشروعات من أراضي و ومباني وخدمات،المياه والكهرباء ،وطرق مواصلات والاتصالات وورش وصيانة .

6- ضرورة العمل على تعزيزأواصر الثقة بين المصارف والمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال فتح الدورات التدريبية لتقديم الاستشارات المهنية ذات الصلة بالجانب المالي لمدراء تلك المشروعات .

7- ضرورة الاهتمام بتدريب العاملين في المصارف التجارية والمتخصصة على عمليات تقييم الائتمان والإشراف وإدارة المخاطر الخاصة بمنح القروض للمشروعات الصغيرة .

قائمة المراجع والمصادر:

المراجع العربية:

1- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2005)" **تطوير الأسواق المالية وإصلاح مؤسساتها قضايا وخيارات السياسة العامة لمنطقة الإسكوا**" الأمم المتحدة ، نيويورك.

2- البدري،عبد القادر أنويجي(2006) " **واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا** " ندوة تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا ، مركز البحوث الاقتصادية، بنغازي

3- الحمامي، محمد سعيد(2005) " **فرص وتحديات صناديق ضمان القروض ، الحالة الأردنية** " المؤتمر السنوي الثاني عشر، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية ، عمان الأردن للفترة 29 - 31/5/2005

4- **" المنشـات الصغيرة محركات أساسية للنمو الاقتصادي المنشود"** ، الرياض . الغرفة التجارية الصناعية السعودية (2005)

5- المحروق،ماهر حسن(2006) " **تمويل المشروعات الصغيرة، مصادره ومعوقاته** "مركز المشروعات الصغيرة والمتوسطة،الأردن ، عمان.

6- السلمي،على(2002) " **المشكلات التي تواجه منشآت الأعمال الصغيرة** " الغرفة التجارية الصناعية السعودية ،الرياض.

7- الصرايرة ، رياض (معد) (1996) " **ورقة عمل حول إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن"** إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية والمتوسطية، منظمة العمل الدولية، تورينو– ايطاليا .

8- **المشروعات الصغيرة و المتوسطة في ليبيا ، الواقع والطموح "** **"** الورفلي ، ثريا علي حسين (2006) الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، الجزائر ، للفترة 17-18 ابريل 2006

9- برنوطي ، سعاد نائف (2005) **" إدارة الإعمال الصغيرة، أبعاد الريادة** " دار وائل ، عمان ، الأردن

10- خضر، إحسان (2002**) " تنمية المشروعات الصغيرة"** سلسلة جسر التنمية العدد التاسع، سبتمبر ،المعهد العربي للتخطيط ، الكويت

11-**" توريق الحقوق المالية "**شركة خدمات المعلومات القانونية ومعلومات التنمية عبد الخالق، سعيد (2004**)**

عبد العزيز ، سمير محمد (2001) **" التاجير التمويلي "** مطبعة الإشعاع ، الإسكندرية ، 1994

12- غيلان ، بدر وصالح،مظهر محمد (2003) **" نحو برنامج تمويل جزئي لوحدات الإنتاج الصغيرة في النشاط الخاص"** البنك المركزي العراقي ، بغداد.

13- صندوق النقد الدولي (2006) " **إستراتيجية متوسطة الأجل للإصلاح الاقتصادي في ليبيا "** واشنطن ،

14-مفتاح ، فاخر والشحومي ، سليمان(2006) **" حاضنات الإعمال ودورها في تنمية المشروعات الصغيرة "** ندوة تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا ، مركز البحوث الاقتصادية، بنغازي

15- هلال، أماني علي (2006) **" دروس أمريكية للمشروعات الصغيرة "**مركز التجارب التنموية والإصلاحية، القاهرة .

16- مركز بغداد للبحوث الاقتصادية (2005**) "تمويل الصناعات الصغيرة في العراق"** ، بغداد

17- محمد أحمد ، أحمد عبد القادر (2006**) " قضايا وآفاق التمويل المصرفي للقطاع الصناعي"** منشورات بنك النيلين للتنمية الصناعية،

18- وفا،عبد الباسط (2001) " **مؤسسات رأس المال المخاطر في تدعيم المشروعات الناشئة** ، دار النهضة العربية ، القاهرة .

مصادر ومراجع الأجنبية:

1-Brunton , P. Desmond (2005)" Financing small-scale rural manufacturing enterprises "
http://www.fao.org/docrep/s8380e/s8380e0a.htm

2-Deelen ,Linda & Molenaar, Klaas (2004)"Guarantee Funds for Small Enterprises, A manual for guarantee fund managers" ILO,
http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf

3-ESCWA(2001)" **Financial Schemes For Small And Medium Enterprises In Member Countries Of The ESCWA Region**" United Nations , New York .
http://www.escwa.org.lb/information/publications/edit/upload/id-01-10-e.pdf

4- Green, Anke (2003) " **Cridit Guarantee Schemes For Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote** Private Sector-Led Growth?" UNIDO , http://www.unido.org/file-storage/download/?file%5fid=18223

5- wbcsd (2007) " **Promoting Small and Medium Enterprises for Sustainable Development,**
http://www.wbcsd.org/DocRoot/Hg1G0KSeDlHEjrCI9M1L/PromotingSMEs_latest.pdf